

Отзыв на выпускную квалификационную работу (магистерскую диссертацию)

на тему

**«СТРАТЕГИИ ИНОСТРАННЫХ РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ
НА КИТАЙСКОМ РЫНКЕ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО»,**

Кисель Татьяны Ивановны

ООП ВО магистратуры «Мировая экономика»
по направлению 380401 - «Экономика»

1. Четкость постановки целей и задач исследования

Цель, задачи и результаты исследования в целом соответствуют требованиям образовательного стандарта СПбГУ и образовательной программы в части овладения установленными компетенциями.

2. Обоснованность структуры и логики исследования

Структура исследования логична. Она отражает основные изменения, произошедшие в секторе розничной торговли Китая после его присоединения к ВТО, а также роль иностранных ритейлеров на этом рынке.

3. Наличие вклада автора в результаты исследования

Степень оригинальности представленного исследования по результатам проверки в системе Blackboard на предмет наличия/отсутствия неправомерных заимствований составляет 90%.

4. Новизна и практическая значимость исследования

Научная новизна работы заключается в выявлении тенденций в развитии розничной торговли в Китае, определении стратегий выхода на китайский рынок иностранных розничных сетей и их роли в этом секторе китайской экономики.

5. Корректность использования методов исследования и анализа экономической информации

Автор показал умение использовать экономико-статистические методы и методы сравнительного анализа.

6. Актуальность используемых информационных источников

В работе использованы актуальные статистические данные международных организаций, ведущих консалтинговых агентств, официальные статистические данные КНР, российские и иностранные периодические издания.

7. Достоинства работы

Достоинством работы является то, что она основана на первичной информации, опубликованной на китайском языке. Автор производит классификацию стратегий иностранных розничных компаний, используемых при выходе на рынок Китая. Работа имеет большую

практическую значимость для российских компаний розничного сектора, начинающих осваивать китайский рынок.

8. Вопросы для защиты

Какие рекомендации мог бы дать автор российским компаниям розничного сектора, намеревающимся выйти на рынок Китая? Какие стратегии, на взгляд автора, являются наиболее подходящими и успешными при освоении китайского рынка?

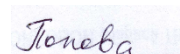
9. Допуск к защите и оценка работы

Работа допускается к защите с оценкой «отлично»

Научный руководитель

Попова Л.В.

к.э.н., доцент



18.05.2017